



AARKADA SPÓŁKA  
Z OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

## Organizacja Gabinetu Podologicznego

Numer usługi 2026/04/30/199671/3527301

📍 Wrocław

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 30:00 h

📅 28.07.2026 do 31.07.2026

6 400,00 PLN brutto

6 400,00 PLN netto

213,33 PLN brutto/h

213,33 PLN netto/h

583,33 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Zdrowie i medycyna / Medycyna estetyczna i kosmetologia
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Właściciele gabinetów kosmetyczno - podologicznych, osoby zarządzające gabinetami kosmetyczno - podologicznymi, pracownicy gabinetów kosmetyczno - podologicznych.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	2
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	27-07-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	30
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego prowadzenia gabinetu kosmetyczno - podologicznego, w tym realizacji procesów organizacyjnych w zakresie obsługi klienta i sprzedaży, zarządzania recepcją i magazynem oraz zarządzania finansami w przedsiębiorstwie.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zasady obsługi klienta, w tym komunikacji przed i pozabiegowej.	Omawia zasady obsługi klienta, w tym komunikacji przed i pozabiegowej.	Test teoretyczny
Omawia zasady sprawnego prowadzenia recepcji i magazynu w gabinecie.	Opisuje zasady sprawnego prowadzenia recepcji i magazynu w gabinecie.	Test teoretyczny
Charakteryzuje zasady zarządzania finansami w gabinecie.	Opisuje zasady zarządzania finansami w gabinecie.	Test teoretyczny
Opisuje proces sprzedaży w gabinecie.	Omawia proces sprzedaży w gabinecie.	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?**

TAK

**Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?**

TAK

**Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

TAK

## Program

### 1. Perfekcyjna Obsługa Klienta Pacjenta w Gabinecie Podologicznym

- Identyfikacja gabinetu – wizytówka w google, fanpage daj się znaleźć. Jakie informacje powinny zawierać wizytówka i profile firmowe, jak je prowadzić, żeby były możliwe łatwe do wyszukania
- Pierwszy kontakt z potencjalnym klientem/pacjentem – jak prowadzić rozmowę, na co zwrócić uwagę, żeby skutecznie umówić pierwszą wizytę.
- Pierwsze wrażenie robisz tylko raz
- Komunikacja pacjent- podolog, podolog- pacjent
- Finalizacja wizyty – obsługa pozabiegowa.

## 2. Sprawna recepcja

- Prowadzenie dokumentacji pacjentów (co powinna zawierać karta, aktualne przepisy, optymalizacje związane z numeracją, przechowywaniem zdjęć, danych)
- Możliwości wsparcia omówienie wiodących programów
- Raporty kasowe (prowadzenie rozliczeń w gabinecie podologicznym)
- Terminal i najnowsze rozwiązania (wszystkie płatności w jednym telefonie)
- Sprzedaż w gabinecie Podologiczny

## 3. Organizacja Magazynu

- Organizacja magazynu produktów wykorzystywanych do zabiegów
- Organizacja magazynu produktów rotujących

## 4. JDG – Spółka z o.o. różnice w prowadzeniu Biznesu

- Charakterystyka spółki z o.o.
- Charakterystyka JDG

## 5. Finanse w gabinecie podologicznym

- Koszty stałe
- Koszty zmienne
- Cennik w gabinecie podologicznym – świetle obowiązujących przepisów
- Promocje i konkursy (Dyrektwa Omnibus)

Zajęcia odbywają się w godzinach dydaktycznych.

Na koniec zajęć odbywa się walidacja osiągniętych efektów uczenia się.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	6 400,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	6 400,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	213,33 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

## Adrian Arkada

Adrian Arkada to polski specjalista podolog, wynalazca, instruktor i przedsiębiorca z wieloletnim doświadczeniem w medycynie stóp. Od ponad 17 lat pracuje jako praktyk w dziedzinie podologii, koncentrując się na problemach takich jak wrastające i wkręcające się paznokcie. W trakcie swojej kariery wyszkolił już setki osób, które podnoszą swoje kwalifikacje w zawodzie podologa. Wynalazca i twórca „Metody Arkady” – przełomowego podejścia terapeutycznego oraz narzędzi korekcyjnych stosowanych w podologii. Jego autorskie rozwiązania, takie jak Kostka Arkady i system klamer Brace M, zostały uznane na wielu rynkach jako skuteczne i mało inwazyjne metody korekcji problemów paznokciowych. Jako wykładowca i prelegent występował na ponad 100 międzynarodowych kongresach i konferencjach, dzieląc się wiedzą z zakresu zaawansowanych technik podologicznych. Jego metody i narzędzia są stosowane przez specjalistów w ponad 50 krajach świata. Jest właścicielem Instytutu Podologii i marki AArkada, pod którą prowadzi działalność szkoleniową, badawczą oraz produkcyjną. Pod marką AArkada rozwija także linię preparatów specjalistycznych i narzędzi podologicznych, które zdobywają uznanie zarówno w Polsce, jak i zagranicą.



2 z 2

## MAŁGORZATA KWIATKOWSKA

Małgorzata Kwiatkowska to doświadczona menedżerka biznesowa, pełniąca kluczową funkcję Dyrektora Operacyjnego (Chief Operating Officer) w firmie AArkada, jednej z wiodących polskich organizacji działających w sektorze zdrowia stóp i podologii. Jej rola łączy strategiczne zarządzanie operacyjne z efektywnym nadzorem nad realizacją procesów wewnętrznych, co przyczynia się do optymalizacji działań firmy oraz wsparcia jej rozwoju na rynku. Na stanowisku Dyrektora Operacyjnego Małgorzata Kwiatkowska odpowiada za szeroki wachlarz strategicznych i operacyjnych zadań, m.in.:

Zarządzanie operacyjne:

Nadzór nad codzienną działalnością firmy, tak aby wszystkie procesy przebiegały sprawnie, efektywnie i zgodnie z przyjętymi standardami.

Koordinowanie działań między różnymi działami organizacji – w tym sprzedażą, logistyką, obsługą klienta, wsparciem szkoleń i współpracami z partnerami biznesowymi.

Ustalanie oraz monitorowanie celów operacyjnych, KPI i wskaźników efektywności, które wspierają realizację planów strategicznych przedsiębiorstwa.

Planowanie i wdrażanie strategii:

Współtworzenie i realizacja długoterminowej strategii operacyjnej AArkada – tak, by połączyć rozwój oferty produktowej i usługowej z rosnącymi oczekiwaniami klientów.

Implementacja usprawnień procesów wewnętrznych, automatyzacja działań oraz standaryzacja procedur – co przekłada się na większą jakość i spójność w funkcjonowaniu firmy.

Koordinacja międzydziałowa:

Współpraca z działami sprzedaży, obsług

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W trakcie szkolenia uczestnik otrzymuje komplet materiałów dydaktycznych.

## Adres

ul. Walońska 9/2U  
50-413 Wrocław  
woj. dolnośląskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**MAŁGORZATA KWIATKOWSKA**

**E-mail** [m.kwiatkowska@aarkada.com](mailto:m.kwiatkowska@aarkada.com)

**Telefon** (+48) 790 400 968